

CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DE UN PRODUCTOR DE AGUARDIENTE EN JUNÍN, MANABÍ, ECUADOR

PSYCHOSOCIAL PROFILE OF A LIQUOR PRODUCT IN JUNIN, MANABÍ, ECUADOR

Rafael Cartay Ángulo¹, Martha García Briones², Dolores Meza Moreira²,
Jeison Intriago Estrella², Francis Romero Macías²

¹Universidad Técnica Manabí - Ecuador

²Universidad San Gregorio de Portoviejo - Ecuador

e-mail: rcartay@utm.edu.ec¹

Recibido: 21/03/2018

Aceptado: 04/09/2018

Doi: https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v10i1.1213

Código Clasificación JEL: A1, G, D2

RESUMEN

Manabí es una provincia conocida por su potencial agrícola, y exactamente uno de los productos que se cultivan en esta área es la caña de azúcar. Debido a su tradición, el pueblo de Junín utiliza la producción del mismo para elaborar subproductos como la panela, los dulces y el conocido “currincho”, que no es otra cosa que una bebida alcohólica (licor) elaboró de manera artesanal. La investigación está justificada porque esta bebida es muy popular, donde los compradores llegan de diversos sectores del país, porque el currincho es reconocido por su pureza y alta concentración alcohólica. El objetivo de la investigación fue, por lo tanto, determinar si la producción local de licor, específicamente de currincho, era una actividad empresarial, con alguna faceta de innovación presente en el proceso de elaboración o, por el contrario, era una actividad gerencial tradicional, de escasa innovación. Para la presente investigación se hizo uso de un enfoque cualitativo, en su mayoría descriptiva con visitas exploratorias a la zona, para conocer el proceso, así como la técnica de la historia de la vida, mediante entrevistas a los actores sociales involucrados en la investigación. El artículo, en consecuencia, se centra en analizar el perfil psicosocial de un productor de esta bebida específicamente en la comunidad de Agua Fría, en Junín, provincia de Manabí.

Palabras clave: economía, financiera, producción, organización.

ABSTRACT

Manabí is a province known for its agricultural potential, and exactly one of the products grown in this area is sugar cane. Due to its tradition, the people of Junín use its production to produce by-products such as panela, sweets and the well-known “currincho”, which is nothing more than an alcoholic beverage (liqueur) elaborated in an artisanal way. The research is justified because this drink is very popular, where the buyers come from different sectors of the country, because the currincho is recognized for its purity and high alcohol concentration. The objective of the investigation was, therefore, to determine if the local production of liquor, specifically currincho, was a business activity, with some facet of innovation present in the elaboration process or, on the contrary, it was a traditional managerial activity, of little innovation. For the present investigation, a qualitative approach was used, mostly descriptive with exploratory visits to the area, to know the process, as well as the life history technique, through interviews with the social actors involved in the research. The article, therefore, focuses on analyzing the psychosocial profile of a producer of this drink specifically in the community of Agua Fría, in Junín, province of Manabí.

Key words: economy, financial, production, organization



INTRODUCCIÓN

Uno de los principales cultivos del Ecuador es el de la caña de azúcar, considerando tanto la superficie cultivada como el valor producido y la cantidad de empleos directos generados. La producción de caña se concentra principalmente en cuatro provincias (Guayas, Cañar, Carchi e Imbabura), aunque el rubro se produce en casi todo el país (salvo las provincias de Sucumbios, Tungurahua y Galápagos).

Tres provincias, Guayas, Loja y Cañar, son responsables de cerca de un 97 % del volumen total producido. A pesar de ser un productor marginal de caña, la provincia de Manabí cuenta con algunas áreas cañeras de importancia no para la extracción de azúcar, sino para la producción de varios subproductos de la caña, que han alcanzado una gran estimación provincial. La superficie cultivada en el Ecuador fue de 104.661 hectáreas, en 2016, según la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, Espac, del INEC (2016). Del total, un 62 % se dedicó a la producción de azúcar y etanol, y un 38 % a la panela y aguardiente artesanal.

En la provincia de Manabí hay 1.369 ha sembradas de caña, de las cuales cerca de 700 ha se encuentran en el cantón Junín (Vecilla-Otacomá, 2016), con una producción anual de unas 45.000 TM, destinadas a la producción de panela, aguardiente y alfeñique (Zambrano, 2014).

La producción de caña en el cantón Junín se dedica principalmente a la elaboración de panela y de aguardiente. Por tal razón, se hace referencia a los diversos aspectos relacionados con la transformación del producto de la caña en aguardiente: el método de extracción del alcohol etílico, la graduación alcohólica del aguardiente producido y sus características, en comparación con otros licores, así como otros subproductos de la caña de azúcar elaborados en la zona de estudio. Se realiza, además, algunas consideraciones sobre la estructura de producción y el proceso artesanal empleado. Todos esos aspectos son de relevancia para determinar si la actividad cumplida por el productor seleccionado se enmarca dentro del concepto de una labor empresarial o de una actividad de emprendimiento, de acuerdo con los conceptos que se utilizan en este trabajo.

Hay dos métodos principales para la obtención de alcohol etílico o etanol, empleado también como biocombustible. Uno es el de la fermentación de los azúcares, que es la forma más común. El otro es un método sintético a partir del etileno por el proceso de hidratación. El alcohol etílico diluido es utilizado en la elaboración de bebidas alcohólicas, expresándose su contenido de alcohol en volumen en porcentajes. Decir, por ejemplo, que un aguardiente tiene 50 °, o 50 %, significa que en un litro (100 centilitros) de aguardiente, hay 50 % de alcohol puro, o sea 50 centilitros (500 cc).

El contenido de alcohol en las bebidas alcohólicas comerciales de mayor consumo varía entre 8 y 50 %. Los expendedores distinguen tres grupos de bebidas alcohólicas, en cuanto a su contenido alcohólico: el grupo de bajo nivel alcohólico, que va de 4 a 12 %, como la cerveza y el vino; el grupo de mediano nivel, entre 20 y 35 %, como el aguardiente y el ron, y el grupo de alto nivel, que va de 40 a 60 %, como el tequila, el pisco, el whisky, el vodka y la ginebra. En este tercer grupo se ubica el currincho producido en Junín. Asimismo es corriente distinguir entre dos clases de bebidas alcohólicas de acuerdo al modo de procesarlas: las bebidas alcohólicas que son sometidas exclusivamente a la fermentación, y las que son, además, objeto de algún procedimiento de destilación en su elaboración, tal como ocurre con el empleo del alambique (Téllez Mosquera, Cote Menéndez, 2006; Cartay, Ablan, 1997).

La bebida alcohólica conocida, de modo genérico, como aguardiente es producida en muchos países del mundo, obteniéndola de muchas frutas y cereales. No hay acuerdos sobre su contenido alcohólico, pero, en general oscila entre 28 y 60 ° o volumen de alcohol. Una de esas bebidas es la obtenida de la caña de azúcar. En el Ecuador existe una larga tradición en la producción de aguardiente (Gomezjurado Zevallos, 2014). El aguardiente es producido, bajo distintas denominaciones, en 19 de las 24 provincias del país. Se le llama currincho o puro en Manabí; guanchaca en Guayaquil; puntas en el norte de la Sierra; aguardiente, puro, fuerte o trago en Cotopaxi, pájaro azul en Bolívar y trago de buca y en Chimborazo.

El aguardiente que goza de más popularidad en la costa ecuatoriana es el currincho o puro, y en especial el producido en el cantón Junín, de la provincia de Manabí. El cantón Junín, e incluso la

provincia de Manabí, no figura entre los mayores productores de caña de azúcar del Ecuador, aunque es el cantón más productivo del rubro en la provincia. No obstante, su aguardiente, el currincho, es muy apreciado por su pureza y su alto grado de volumen alcohólico. Una investigación de mejoramiento del cultivo de caña de azúcar dirigida por el Dr. Miguel Herrera (El Telégrafo, 12.03.2018), del programa Prometeo, estudió comparativamente tres áreas de cultivo en Manabí: la comunidad de Agua Fria, en el cantón Junín; la parroquia rural Abdón Calderón, en el cantón Portoviejo, y el sitio San Carlos Gramalotal, en el cantón Jipijapa. Según esta fuente, en el cantón Junín operan 104 productores de caña de azúcar, que cultivan el rubro en 19 comunidades, en las que hay unas 700 ha plantadas, con rendimientos que oscilan entre 35 y 45 T por ha, un bajo rendimiento en comparación con los obtenidos a nivel mundial (de 100 a 150 T/ha), e incluso con otras áreas de Manabí como la parroquia Abdón Calderón, con 45 a 50 T/ha, o con áreas productoras en el cantón Jipijapa, en las que se obtienen rendimientos que varían entre 75 y 90 T/ha. De todas maneras, los especialistas consideran que el bajo rendimiento del cultivo de caña en la provincia es consecuencia del relieve irregular y de los tradicionales procedimientos caracterizados por un bajo nivel tecnológico y el empleo de cultivares no muy apropiados para la región y de baja productividad (Vecilla-Otacomá, 2016).

Amén Carreño y Palacios Cedeño (2012) señalan que el 84 % de los habitantes del cantón Junín se dedicaban al cultivo de la caña de azúcar para la producción de aguardiente, panela y alfeñique (subproducto que constituye un dulce elaborado con almíbar de panela, de consistencia gelatinosa y forma alargada y retorcida). Encontraron en su investigación que en el cantón se cultivaban, entonces, unas 432 ha de caña. La producción de aguardiente era de 200 litros por día, que se distribuían entre comerciantes locales y fábricas (Cristal y Caña Manabita, que lo comercializan bajo su propia marca). Mientras que la producción de panela era de un poco más de 1.000 unidades semanales, que se vendían localmente.

La planta de caña de azúcar (*Saccharum officinarum*) cuenta con un largo tallo, de hasta 6 metros y de un grosor de varios centímetros, donde, gracias a la fotosíntesis, forma y acumula su jugo, llamado también guarapo, rico en sacarosa. Técnicamente, para sus efectos prácticos de aprovechamiento económico, la planta está compuesta por un tallo, que provee jugo y fibra, cuyos componentes y características dependen de la interacción de muchos factores. Los principales factores determinantes son el clima, el suelo, la variedad empleada de la planta y sus características, tales como la edad y el estado de madurez, etc. En el tallo encontramos el jugo, en un 76 %, y los sólidos, en un 24 %. Entre los sólidos están los sólidos solubles o brix y la fibra. El jugo, que se acumula en el tallo de la planta, contiene mayormente agua, entre un 73 y 76 %, y sacarosa, que es un azúcar soluble, entre 8 y 15 %. El jugo, además de la sacarosa, contiene, en menor proporción, otros azúcares como glucosa y fructuosa (Villarreal, Ortiz, 2006). El jugo es, desde el punto de vista fisicoquímico, un dispersoide compuesto por materiales de diferentes tamaños y estructuras, desde partículas gruesas hasta iones y coloides. El jugo es la base para la elaboración tanto del aguardiente, currincho o puro, como de la panela, en Junín. El proceso de producción del currincho es artesanal, de acuerdo con las etapas ilustradas en el diagrama 1 que sigue.

PASOS PARA PRODUCIR AGUARDIENTE

PASO 1

Se muele la caña dulce por medio de un trapiche



PASO 2

Luego el guarapo es puesto en tanques a fermentar



PASO 4

Luego pasa por el fuego para ser evaporado



PASO 3

Después de tres días se pasa a las calderas u ollas



PASO 5

Por último sale el aguardiente
Con 100 grados y es rebajado



En la comunidad Agua Fría, y en general en todo el cantón Junín, el procesamiento de la caña de azúcar para producir panela, aguardiente y alfeñique, se cumple bajo el modelo de empresas familiares, que, en gran parte, han heredado de sus antepasados el oficio, y que lo llevan a cabo como una producción artesanal, que utiliza una baja tecnología, sin una buena selección de cultivares y con muy baja inversión (Ponce Vargas, 2010: 14). La producción artesanal de aguardiente, aparte de la baja tecnología empleada, se realiza en ambientes prácticamente domésticos, el producto es heterogéneo, la producción no es estandarizada y es realizada a una pequeña escala, comercializándose el producto

mayormente en el mercado local. La caña de azúcar se cultiva en pequeñas unidades de producción, no integradas asociativamente. El producto se cosecha de manera manual, con la ayuda de mano de obra contratada en la comunidad, constituida por trabajadores temporarios no sindicalizados, que reciben muy bajos salarios. El procesamiento de la caña para extraer el jugo se realiza en condiciones que no cumple las normas de buenas prácticas de manufactura y de higiene pública. La organización y gestión del negocio es muy deficiente. La producción, muy limitada en el volumen producido de panela o de aguardiente, se comercializa localmente, casi en su totalidad, y casi no deja un excedente que pueda ser almacenado, sin estimular la incorporación de un mayor valor agregado para una comercialización más eficiente del producto y una mayor rentabilidad. Entre los productores artesanales no se observan intenciones para lograr la asociatividad, aumentar su producción, ampliar sus redes de comercialización, hacer mayores inversiones y acudir al sistema financiero en procura de mayor capital para ampliar sus operaciones. La actitud que prevalece es la de conformismo con la situación existente, sin ánimos de introducir grandes cambios, que puedan aumentar los riesgos del negocio.

La zafra de la caña transcurre en la zona entre los meses de julio a noviembre de cada año, durante ese período las pequeñas empresas productoras de currincho o de panela se proveen de la caña en sus parcelas o la adquieren a los productores, y la arriman a sus unidades de producción para cumplir un proceso que se desarrolla de manera artesanal. El proceso de elaboración de la panela y del aguardiente presenta algunas diferencias, aunque en ambos procesos se comparte la extracción del jugo de caña empleando un trapiche.

Para elaborar panela de manera artesanal se pone a hervir el jugo de caña en una paila a una alta temperatura. En algunos casos se utiliza una batería de pailas de cobre, de distinto tamaño, adonde se va trasegando de manera progresiva el líquido en proceso de ebullición. Algunos llaman ollas de precocción y de cocción a esas pailas, que en algunos países se conocen como tachos o tachas. Al tomar el líquido una coloración marrón claro, se vacía en un molde de madera para darle la forma deseada, por lo general cuadrada. Luego, antes de que solidifique y compacte, se retiran las impurezas usando hojas o la baba del cacao. Se deja a temperatura ambiente para que se afirme. Después, ya solidificada, algunos productores envuelven las panelas en hojas secas de guineo o plátano para su transporte y comercialización. Otros lo hacen con papel estraza o fundas de plástico.

La elaboración del aguardiente o currincho es un proceso un poco más largo y demorado, pero que puede simplificarse en tres pasos o etapas básicas. En el primer paso se muele el tallo de caña en los rodillos del trapiche para obtener el jugo de caña. La fuente de energía que mueve al trapiche ha venido cambiando lentamente, al pasar del uso de presión manual o usando tracción animal o hidráulica para activarlo, a ser movido por un motor eléctrico. Extraído el jugo, el residuo sólido fibroso, conocido como bagazo, es empleado como agente de combustión en la caldera del ingenio o se le destina a la fabricación de papel, en el caso del gran ingenio. En el segundo paso el jugo de caña es conducido, tras su clarificación (proceso en el que se le eliminan las impurezas o sólidos en suspensión), a recipientes de madera o de plástico, que, en los sistemas tradicionales, contiene “concho”, “madre” o residuo de fermento. Allí se deja madurar cerca de 48 horas, hasta que se forme el guarapo. En algunos sitios llaman tanques de composición a estos recipientes. En el tercer paso el guarapo se vierte en una olla grande o utensilio cerrado, donde se cocina con fuego de leña, a una elevada temperatura, durante unas cuatro horas. El vapor que se desprende con la ebullición recorre un alambique de cobre, formado por una culebrina que lleva al líquido, condensado, por un tanque con agua fría. Del aparato caen lentamente gotas condensadas de aguardiente, de aspecto cristalino, que se guarda en envases de plástico, de un galón de capacidad, al que llaman caneca. Si el producto no es un líquido cristalino, ese defecto se debe a la incorporación de sustancias tánicas que producen variaciones, tanto en el color como en el sabor y en su calidad. Al agregarle agua en exceso, el currincho va tomando un color blanquecino, lo que puede delatar su adulteración, e incidir negativamente sobre su precio. El producto sale inicialmente a 90 °, medido con un alcoholímetro o termómetro. Luego va bajando hasta 60 °, a medida que se destila. Si el aguardiente sale a menos de 50 °, es re-distilado, porque es considerado dañino para la salud.

El currincho se produce en distintos sitios del cantón Junín, tales como Agua Fria, Mocorita, Mendoza, El Rosario, San Juan, Río Frío, El Palmar y otros. En todos esos sitios es considerado un aguardiente de elevada graduación alcohólica, que lo convierte en una “bebida para hombres”, de lo que se jactan los residentes locales masculinos. En efecto, el aguardiente manabita tiene, comparándolo con otros licores, mayor graduación alcohólica que otros aguardientes suramericanos como la cachaza o la caninha, ambos brasileños (38 a 54 vol.) o la caña paraguaya (42 a 45 vol.). El currincho en Junín contiene 50 vol. Por debajo de esa graduación, el producto es considerado “rechazo”. Es importante advertir que el control sanitario tanto de la calidad y la graduación alcohólica del currincho, como de los aspectos sanitarios del producto y de la fábrica, son casi inexistentes en la práctica, tal como nos dijeron en la localidad. Esa falta de descontrol estimula el abuso de los intermediarios que alteran el producto para aumentar sus ganancias, convirtiéndolo, algunas veces, en una sustancia que ha ocasionado la muerte a consumidores, en especial durante algunas épocas festivas como las fiestas de San Pedro y San Pablo, en las que se abusa de su consumo.

En el mercado manabita se encuentra una variedad de aguardientes a los que se denomina arbitrariamente currincho, aunque esta denominación se limita al uso provincial, y se emplea para designar a todos los aguardientes que contienen entre 28 y 60 ° o volumen de alcohol, muchas veces producidos sin una adecuada fiscalización. En los comercios especializados la oferta se amplía, e incluye destilados alcohólicos simples, u obtenidos a partir de la destilación de mostos fermentados de jugos de caña, de melazas o de mieles de caña de azúcar. Los precios en el mercado varían de acuerdo con la marca y la procedencia de la bebida, algunas veces importada, como la caña antioqueña, de Antioquia, Colombia. Una muestra de esta diversidad obtenida del mercado libre On-line es la siguiente, considerando, en todos los casos, un envase de 375 ml o 375 cc, en torno a los 40 °.

Una botella de aguardiente Antioqueño cuesta 22 dólares.

Una botella de aguardiente Santa Claro cuesta 4 dólares.

Una botella de Caña Manabita Faja Negra cuesta 5 dólares.

Una botella de aguardiente Zamano cuesta 3 dólares.

El precio del currincho adquirido en el sitio de producción era de 1,50 US \$, en diciembre de 2010, cuando contenía 60 °, y de 3,00 US \$, con 90 ° (El Universo, 26.12. 2010).

El aguardiente, en cualquiera de sus denominaciones regionales, es una bebida alcohólica, obtenida de la destilación del mosto fermentado del jugo o de las melazas de la caña de azúcar. En su proceso de fermentación se generan cadenas de alcoholes de diferentes longitudes. Los más importantes de estos alcoholes, por su concentración, son el etanol y el metanol. Hay otros alcoholes (como iso-propanol, t-butanol, n-propanol, s-butanol, iso—butanol y n-butanol), pero influyen menos en la determinación de las características de cada bebida alcohólica. Cuando los dos principales alcoholes, aparecen en altas concentraciones, el etanol, por encima de 400 mg/ 100 ml a 100 oP de bebida, y el metanol, por encima de 30 mg/ 100 ml a 100 oP de bebida, se convierten en sustancias muy dañinas para la salud humana, hasta el punto de que pueden ocasionar la muerte o discapacidades severas. Estas sustancias presentan un amplio espectro de efectos adversos para la salud humana, tales como efectos nutricionales, neurológicos, hepáticos y teratogénicos, así como alteraciones sociales, que estimulan la violencia intrafamiliar y general, actos delictivos y accidentes de tránsito (Téllez Mosquera; Cote Menéndez, 2006). Por tal razón hay que evaluar periódicamente las concentraciones de metanol y su relación con las cantidades máximas permitidas de ingestión, tanto de metanol como de alcoholes de cadena larga. Con ese fin, se emplea la cromatografía de gases usando una columna capilar (DB-ALC1 de J & W Scientific), procedimiento empleado periódicamente en varios países (Casco, Bueso, López, 2005). Hay que advertir sobre la incidencia de neumoconiosis, una enfermedad producida por los pequeños residuos de la caña de azúcar, en particular de la bagazosis, derivada de la manipulación del bagazo, que se ha comprobado predispone a la tuberculosis, y que afecta con frecuencia a trabajadores de la actividad descendientes de africanos, que muestran una mayor vulnerabilidad (Hernández Palomo, 1974: 17).

METODOLOGÍA

En septiembre de 2017 un equipo de trabajo integrado por tres estudiantes de la carrera de gestión empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, y dos profesores, uno perteneciente a la misma institución, tras una discusión en grupo (focus group), seleccionaron un tema para desarrollar un proyecto de investigación que cumpliera con varias condiciones. La primera condición es que se refiriera al tema del emprendimiento, asunto que interesaba vivamente a los estudiantes de gestión empresarial en su proceso de formación. La segunda es que se llevara a cabo en la provincia de Manabí porque es el área natural de vinculación de las universidades manabitas. La tercera es que se desarrollara sobre una actividad que correspondiera a un emprendimiento o a una pequeña empresa creada durante un período relativamente reciente, no superior a una década.

Tras analizar la conveniencia de trabajar sobre varias alternativas de proyectos de investigación que cumplieran tales requerimientos, se optó por el tema de una pequeña empresa productora de aguardiente (currincho) en el cantón Junín. En este caso, se analizarían las diferencias existentes entre los comportamientos y las actitudes de un productor, empresario o emprendedor, al frente de la gestión de un pequeño negocio relacionado con una actividad vinculada con la tradición local. Al estudiar su manera de actuar, se debería identificar si su comportamiento correspondía a la de un emprendedor nato, o si más bien se ajustaba a la de un pequeño empresario que dirige una unidad económica catalogada como una pyme, sin mayores pretensiones empresariales. Identificar a cuál categoría pertenece la persona a cargo de una empresa, obliga a comparar la teoría y la práctica relacionada con un asunto de importancia en la literatura especializada, y que no ha sido dilucidado por completo, en especial en nuestro medio, donde se confunden con frecuencia los roles de los productores.

La selección privilegió al cantón Junín porque uno de los miembros del grupo de investigación residía en la ciudad de Junín. Luego, porque se trata de una actividad productiva casi artesanal, vinculada con el uso de la tierra en un cantón de vocación agropecuaria (la producción de caña de azúcar). Se tomó en cuenta, además, la importancia que tiene el rubro de la caña y sus derivados en la generación de empleo, directo e indirecto, en el cantón. La cañicultura se caracteriza porque presenta diversos eslabonamientos anteriores y posteriores que crean su propia dinámica de funcionamiento, que beneficia de varias maneras a la actividad económica cantonal.

Nuestra investigación se caracterizó por presentar un enfoque mayormente cualitativo, de índole descriptivo. Se localizó en la comunidad de Agua Fría, en el cantón Junín de la provincia de Manabí, a 4 kms. De la población de Junín, capital cantonal. El objetivo principal de la investigación consistió en determinar si la producción local de aguardiente de caña, en particular de currincho o puro, cumplida en las condiciones descritas en la introducción, se trataba de una actividad de emprendimiento o de una actividad empresarial con escasa utilización de capital y de baja tecnología. Con ese propósito se visitó varias veces la zona con el fin de seleccionar la fábrica de currincho donde desarrollar la investigación. Se seleccionó la fábrica de aguardiente más reputada de la zona, la fábrica de don Pepe, in situ. Se realizó una larga entrevista a profundidad a don Pepe, que actúa como propietario, gerente y administrador de la fábrica seleccionada. La entrevista a profundidad es una técnica cualitativa de investigación, realizada cara a cara, basada en un guion temático de preguntas, estructurado a partir de objetivos concretos (Robles 2011). En este caso, indagar sobre el comportamiento de Don Pepe como agente económico. Parte de las respuestas fueron validadas en conversaciones con otros productores y con dos intermediarios que venden el producto apostados en varios tramos de la vía carretera Junín-Portoviejo. El comportamiento de racionalidad económica de Don Pepe fue cotejado con una lista de los perfiles de comportamiento que la literatura especializada atribuye a emprendedores o a pequeños empresarios, que fue utilizada para la definición de roles.

RESULTADOS

Seleccionado el tema, la zona, el producto y el productor, los integrantes del grupo de investigación entrevistaron a don Pepe con el propósito de definir su perfil socioeconómico, su comportamiento como productor, sus iniciativas como gerente y su manera de actuar en función de las condiciones del mercado, sus expectativas, su comportamiento frente a las oportunidades de negocio y la competencia, sus relaciones con los otros agentes involucrados en los distintos eslabones de la cadena productiva del currincho, su relacionamiento con el mercado laboral local y con el sistema financiero formal e informal.

El nombre completo del informante fue omitido por razones propias de la investigación. Para identificarlo, lo llamaremos don Pepe. Se trata de una persona de mediana estatura, y de complexión robusta. Es buen conversador, con buen sentido del humor. Tiene una edad cercana a los 40 años, y cuenta con una familia consolidada e hijos adolescentes, que a veces le ayudan en el negocio. Es originario del lugar, hijo de agricultores y residente en la ciudad de Junín. Inicialmente se dedicó exclusivamente a la ganadería, pero desde hace un poco más de seis años incursionó en otras actividades mercantiles. Ahora está también al frente de su empresa productora de currincho.

Don Pepe se inició en el negocio del aguardiente sin una capacitación previa. Se enorgullece de haber “empezado desde cero”. Fue aprendiendo sobre la marcha, en un escenario donde ahora pocos se dedican a producir panela, “porque es más demorado y se necesita más personal para el trabajo”. Se abastece de materia prima, la caña de azúcar, producida en su propia finca, que es una pequeña unidad de producción, o de material que adquiere a productores vecinos. No conoce mucho sobre los cultivos de caña de mayor rendimiento o de mayor resistencia a plagas y enfermedades. Cuando se le preguntó sobre la variedad de caña que utiliza en la producción de su currincho, respondió, tras larga vacilación, que la “guayaca”, sin saber nada más de su origen y de sus características. Cuando se le preguntó por qué escogió esa variedad para producir su currincho, no supo qué responder. Solo nos dijo que la caña de tallo grueso y de color negro era mejor, porque tenía más contenido de azúcar, y esa era la que el mayormente utilizaba.

Don Pepe no emplea términos técnicos para explicar su posición. Es bachiller, y hace algunos intentó cursar estudios agronómicos, pero desistió nomás al empezar. Confesó que carece de formación técnica sobre la actividad que desarrolla, pero que se informa sobre el particular con otros productores de aguardiente en la zona. Su producción de currincho es limitada, cerca de 800 litros al mes, pero se jactó de venderla toda cada día, en su propia fábrica, sin casi producir excedente. Cuando le queda un remanente, lo que sucede rara vez, lo conserva en galones plásticos. No está interesado en producir otros rubros como panela, ni de ampliar su producción de aguardiente, ni de producir subproductos. Dice que eso lo obligaría a contratar más personal y a comercializar su producto fuera del entorno de su fábrica, incurriendo en deudas y asumiendo riesgos económicos que no desea. Don Pepe indicó que se esmera en producir un aguardiente de calidad, hasta el punto de que los compradores vienen hasta su finca a adquirirlo, debido a la fama local que tiene su producto.

Don Pepe afirmó no tener interés en producir licores (macerados con aguardiente y coloreados), a partir de su aguardiente, agregándole valor al producto, porque vende todo lo que produce. Menciona que el negocio es rentable, sin ofrecer cifras precisas de rentabilidad, a pesar de nuestra insistencia. Se jacta de no deberle dinero a nadie. Dice orgullosamente que trabaja con sus propios recursos económicos y que jamás ha acudido al sistema de financiamiento bancario, porque eso le supone un alto riesgo para su empresa y que no le interesa lo que otros, como los intermediarios, hacen con su producto. Vende su currincho de una graduación de 55 ° grados. Sabe que los intermediarios lo “rinden”, o “bautizan”, agregándole agua para aumentar su ganancia. Explica, que “Eso es cosa de ellos. Yo le vendo a usted, y si usted quiere ganarse algo más de dinero, pues le echa algo más de agua y usted verá cómo lo vende”. Si los intermediarios lo rebajan mucho, agregándole agua en exceso, el aguardiente se vuelve “blanquinoso”, como agua de coco, y se nota con facilidad, y nadie lo compraría.

Don Pepe contrata, a destajo, trabajadores en las intermediaciones de su fábrica para las labores

de corte y arrime de la caña al trapiche, y para las operaciones internas de la fábrica. La mayor contratación de mano de obra ocurre durante la época de la zafra de la caña, sin superar a diez jornaleros. Los asalariados son jornaleros de ocasión. Jóvenes de la zona, sin ocupación fija, que no están amparados por seguro alguno. La fábrica de aguardiente de don Pepe se desarrolla en el interior de un galpón amplio, con piso de tierra y techo elevado, sin paredes, con un área de unos 40 m², aproximadamente. En ese ámbito, los espacios en los que se desarrollan las distintas etapas del proceso (molienda, tanque de fermentación, zona de cocción y destilación) están más o menos diferenciados, aunque no muy bien organizados. El tanque de pre-cocción, donde se deja reposar el guarapo hasta que fermenta, no tiene ninguna protección contra los insectos. Un miembro del grupo hizo esa observación, y el productor le respondió que no era necesario porque los insectos no se le acercaban, a pesar de que había insectos revoloteando sobre el guarapo. Los recipientes y utensilios empleados no estaban muy limpios. El currincho que se acumula en un recipiente plástico, gota a gota, producto de la lenta destilación, se envasa luego en recipientes que no habían sido previamente esterilizados. Los miembros del equipo observaron, en privado, la deficiente higiene y el mal olor reinante en el local. Pero esa percepción olfativa puede justificarse, en cierta manera, por la naturaleza del proceso de transformación al que se somete el jugo de caña, que implica una fermentación bacteriana con residuos que desprenden olores desagradables. El local de procesamiento se encuentra ubicado a unos tres metros de distancia de otras dos actividades, que son una fuente potencial de contaminación del producto. La primera es un corral techado con un grupo de vacas de ordeño, con el piso lleno de estiércol acumulado, putrefacto y maloliente. La otra es un pequeño potrero, situado al borde de la fábrica, donde pacen un grupo de vacas alimentadas con los desperdicios sólidos de la fábrica de aguardiente, en particular de los bagazos de caña resultantes de la molienda.

Utilizando diversas fuentes de información, el grupo elaboró una síntesis comparativa de las características psicológicas y los valores más relevantes de las personas emprendedoras (Moriano, Palací, Morales Domínguez, 2006; Moriano, Trejo, Palací, 2001), que la literatura especializada tipifica como ideator y activator, versus los empresarios, que son considerados como achieve y analytical. Esas categorías son, sin embargo, subjetivas, porque tanto emprendedores como empresarios, desarrollan una idea, una iniciativa, y asumen ciertos riesgos, tras haber sometido la idea a una reflexión y a un análisis que los induce a pensar que pueden superar las dificultades del entorno, para concretar su sueño o su deseo de crear una empresa, con la que pueden obtener ganancias y dar un aporte significativo a la sociedad, mientras alcanzan una satisfacción personal.

Se presenta, a continuación, una lista comparativa de acciones realizadas por productores, muchas veces contrapuestas, extraídas de la bibliografía especializada citada en el texto. Se trata de pares de comportamientos: en primer lugar, de personas consideradas como emprendedoras y, en contraste, en segundo lugar, de personas consideradas como pequeños empresarios:

1. Inicia acciones en medio de una gran incertidumbre. / Conoce relativamente bien el entorno en el que se desempeña.
2. Desarrolla su propio concepto o idea y lo aplica. / Aplica una idea que ya existe. Se guía por un estudio de mercado. En base a esa idea, por lo general innova.
3. Prioriza la cooperación antes que la competencia. / Prioriza la competencia antes que la cooperación.
4. Asume una amplia gama de roles en su empresa / Se ocupa de la dirección y delega.
5. Es pionero en donde reina incertidumbre. / Actúa en entorno definido y conocido.
6. Actúa en un medio relativamente nuevo y poco competitivo. / Se mueve en un entorno muy competitivo.
7. La innovación lo obsesiona. / La innovación es una posibilidad definida por la condición del mercado.
8. Actitud idealista, arriesgada e innovadora. / Actitud resiliente, organizada y analítica.
9. Piensa y trabaja mucho / Piensa y elabora mucho.
10. Hace las cosas él mismo y las controla. / Delega y controla resultados.
11. Le obsesiona el cambio y los retos. / Le obsesiona la productividad de su empresa.

12. Es bueno para solucionar los problemas que se le presentan. / Es bueno definiendo estrategias y objetivos.
13. No anticipa previsivamente los problemas, pero los resuelve cuando aparecen. / Prevé soluciones para un problema antes de que aparezca.
14. Controla que su gente esté todo el tiempo trabajando. / Mide los resultados del trabajo de su gente.
15. Hace muchas cosas. / Genera mucho valor.
16. Se rodea de gente trabajadora y sumisa. / Se rodea de gente capaz.
17. Busca lealtad y crea inicialmente empresas familiares. / Busca el mérito y la capacidad más que el parentesco para integrar su empresa.
18. No acepta la disidencia ni que se discutan sus órdenes. / Acepta que se debata a fondo una idea si eso trae beneficios para su empresa.
19. Controla en detalle el funcionamiento de su empresa. / Controla el funcionamiento de su empresa dentro del entorno nacional e internacional.
20. Premia el esfuerzo individual. / Premia los resultados.
21. Conoce bien las máquinas de su empresa. / Conoce bien los números de su empresa.
22. Oye sus intuiciones y sus corazonadas. / Responde a razonamientos y a datos concretos.

DISCUSIÓN

En las conversaciones sostenidas con don Pepe, uno de los más exitosos productores de currincho en el cantón Junín, se analizó su comportamiento, su actitud y aptitud, para desempeñarse proactivamente en el negocio. Se buscaba responder al problema inicialmente planteado, partiendo de posturas teóricas preconcebidas. Se trataba, simplemente, de definir unas categorías teóricas y de aplicárselas a un productor para definir su comportamiento, y poder contestar una pregunta crucial para la investigación: Don Pepe, ¿actúa como un emprendedor o como un empresario? Es lo que la literatura especializada denomina el “enfoque de rasgos” o “teoría de los rasgos de personalidad” enunciada originalmente por McClelland (1961), que sostiene que el emprendedor tiene unas características psicológicas que no están presentes en los que no lo son. La cuestión consiste, según la teoría de los rasgos de personalidad, en identificar los rasgos y las características que definen el comportamiento de un agente económico (Alda- Varas, Villardón, Elexpuru-Albizuri, 2012; Yañiz, Villardón, 2006). Tres características resultan importantes en este sentido: la ausencia del miedo al fracaso, la propensión a asumir riesgos y la habilidad para distinguir buenas oportunidades de negocio en el entorno (Wagner, 2006).

Esta investigación ocurre en un escenario donde actúan ciertos elementos particulares: una actividad agropecuario, un medio rural cantonal y un mercado local muy estrecho,. Allí se actúa en un contexto muy vinculado a una tradición dominante (donde el cambio se estigmatiza, porque pone en peligro la “tradición local”), donde se cuenta con escasos recursos tecnológicos, una nula capacitación técnica y dentro de una sociedad que no valora ni da grandes incentivos para el cambio. Se está inmerso en un contexto donde el sector oficial no preconiza la innovación, apoyándola financieramente. Donde la producción local de aguardiente, al contrario de lo que ocurre en países de mayor desarrollo, ocurre bajo la mirada casi indiferente de un sector de la salud que no aplica con regularidad controles sanitarios. Controles necesarios para garantizar la salud de la población consumidora, que pone en peligro su vida si se consume alcohol de alta graduación sin moderación. Y el medio ambiente, si las autoridades sanitarias no controlan la idoneidad y pureza del producto y no establecen regulaciones para su consumo y para evitar la contaminación ambiental.

A la luz de los elementos conductuales comparativos entre emprendedores y empresarios, don Pepe no parece ajustarse de manera estricta a alguna categoría en particular, porque participa con rasgos que son propias de las dos categorías estudiadas. Además la actividad ocurre en un contexto particular con prescindencia de algunos factores necesarios para un análisis más completo, como la estructura y la dinámica económica en la que se desarrollan ambos sectores (el de la producción de

caña de azúcar y el de la producción de bebidas alcohólicas), el marco institucional y el sistema de financiamiento relacionado (Kantis, Angelelli, Gatto, 2000). En la práctica, ni el emprendedor ni el empresario constituyen grupos homogéneos que se ajusten, cada uno, a unos rasgos, características y comportamientos exclusivos de cada tipología (Ucbasaran, Westhead, Wright, 2001).

Don Pepe es, en parte, emprendedor porque sigue su intuición, iniciando un negocio para el cual no ha sido previa y debidamente capacitado. Arriesga sus ahorros personales derivados de la ganadería en una actividad que desconocía, pero que había visto durante toda su vida. No recurre al sistema financiero para modernizar y ampliar sus operaciones. Busca un lugar propio en el “mundo tradicional” del cantón, incursionando en un medio relativamente competitivo y que opera en un mercado muy limitado. Tras aplicar el método empírico del ensayo y error, ahora conoce mejor el funcionamiento de su negocio, pero solo desde una perspectiva cortoplacista, esperando aprender más de la actividad, asegura, en la medida en que el tiempo pase y se presenten nuevas oportunidades. Don Pepe es, también, un poco empresario porque ha construido una empresa que maneja a su manera, utilizando los recursos locales, desarrollando estrategias que le han resultado “eficaces” para mantenerse en un mercado donde no hay muchas posibilidades de expansión: decide no producir panela, expandirse muy lentamente y evitar préstamos bancarios. Oye las sugerencias de su personal siempre y cuando su aceptación suponga ahorros en los costos de producción, y es hábil para combinar los escasos recursos locales disponibles en función de una mayor ganancia. Funciona con una suerte de planificación “informal”, “mental”, en la que ha diseñado cuál será la evolución de su negocio, pero solo a un ritmo muy lento, controlando con cuidado el poco riesgo que asume cada vez.

Don Pepe es, pues, un productor que participa de ambas tipologías, conformando tímidamente el perfil de una persona que no tiene miedo a fracasar, que pudiera identificar algunas veces las oportunidades de negocio y de crecimiento en un ambiente lleno de limitaciones y carente de grandes estímulos. Se ajusta, en cierta manera, al perfil de un creador de empresas, tal como en teoría lo ven García Ramos, Martínez Campiello y Fernández Gago (2010). Se trata de una persona de sexo masculino, con unos 40 años de edad, que opera entre el medio rural y el urbano. Que está dispuesto a asumir ciertos riesgos y que no teme fracasar. Que tiene ciertas capacidades y unas habilidades idóneas para emprender, pero que carece de conocimientos para prosperar en mercados más competitivos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alda Varas, R., Villardón, G.L., Elexpuru Albizuri, I. (2012). Propuesta y validación de un perfil de competencias de la persona emprendedora. Implicaciones para la formación. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*. 10 (3).

Amén Carreño, J., Palacios Cedeño, N. (2012). La cadena de valor en la producción de azúcar en el cantón Junín. *SINERGIA. Revista interdisciplinaria de Economía, Auditoría Contabilidad y Administración de Empresas*. UTM, Vol. 3 (1).

Cartay, R., Ablan, E. (1997). *Diccionario de alimentación y gastronomía en Venezuela*. Caracas: Fundación Polar.

Casco, G.; Bueso, F., López, J. (Tutor). (2005). Caracterización química de tres marcas comerciales de aguardiente en Honduras (Tatascán, Yuscarán y Ron Plata). Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano, Honduras. Trabajo de grado.

El Telégrafo, Guayaquil, 2015, 06, 28.

El Universo, Guayaquil, 2010, 12, 26.

García Ramos, C.; Martínez Campiello, A., Fernández Gago, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 19 (2): 31-48.

Gomezjurado Zevallos, J. (2014). *Las bebidas de antaño en Quito*. Quito: PPL Impresores.

Hernández Palomo, J. J. (1974). *El aguardiente de caña en México, 1724-1810*. Sevilla: Editorial CSIC.

Herrera, M. (2016). *Mejoramiento del cultivo de caña de azúcar en Manabí*. El Telégrafo, Guayaquil. 12.03.2016.

INEC. 2016. Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (Espac). www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2016/informa%20ejecutivo%20ESPAC_2016.pdf.

Kantis, H, Angelelli, P., Gatto, F. (2000). Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: ¿De qué depende su creación y supervivencia? Las pequeñas y medianas empresas: entorno, estrategias y potencial transformador. *Memorias de la V Reunión Anual de la Red PyMES, Mercosur, Córdoba, Argentina*.

McClelland, D.C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, New Jersey: Van Nostrand.

Moriano, J.A., Palací, F.J., Morales Domínguez, J.F. (2006). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. *Revista de Psicología del Trabajo y de las organizaciones*. Vol. 22 (1).

Moriano, J.A., Trejo, E., Palací, F.J. (2001). El perfil psicológico del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social*. Vol. 16 (2).

Ponce Vargas, R. A. (2010). *Transformación productiva*. Eca-Sinergia. UTM. Vol. 1 (1).

Robles, B. (2011). *La entrevista a profundidad: una técnica útil dentro del campo antropológico*. CUICUILCO, Vol. 18 (52), México.

Téllez Mosquera, J., Cote Menéndez, M. (2006). Un tóxico de alto riesgo para la salud humana socialmente aceptado. *Revista de la Facultad de Medicina*. Universidad Nacional de Colombia, Vol. 54 (1).

Ucsabaran, D., Westhead, P., Wright, M. (2001). The Focus of Entrepreneurial Research. *Contextual and Process Issues*. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. Vol. 25 (4): 57-80.

Vecilla Otacoma, R., Martín Arias, F. (Tutor). (2016). *Caracterización de variedades de caña de azúcar (Saccharum officinarum) para la producción panelera en el cantón Junín*. Título de Ingeniero Agrónomo. Facultad de Ciencias para el Desarrollo. Universidad de Guayaquil.

Villarroel M., A. E., Ortiz, J. (Tutor). (2006). *Aplicación de técnicas para la clarificación del jugo de caña (Saccharum officinarum) como mejorador de sus características organolépticas*. Trabajo de grado. Ingeniería de Alimentos. Universidad Técnica de Ambato.

Wagner, J. (2006). Are Nascent Entrepreneurs Jack-of-all Trades? A test of Lazear's Theory of Entrepreneurship with German Data. *Applied Economics*, Vol. 3: 2415-2419.

Yañiz, C., Villardón, L. (2006). Planificar desde competencias para promover el aprendizaje. Cuadernos Monográficos del ICE. Bilbao, Universidad de Deusto. Vol. 12.

Zambrano, A. 2014. Se incrementa producción de azúcar. Revista El Agro, 15-17, [http:// www.revistaelagro.com/2014/08/26/ se-incrementa-produccion-de-azucar](http://www.revistaelagro.com/2014/08/26/se-incrementa-produccion-de-azucar).